

ホリスティック企業レポート

キッズスター

248A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート

2024年10月1日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20240930

子供向け社会体験アプリ「ごっこランド」等を提供
ストック型で高い営業利益率を確保しているアナリスト: 大間知 淳 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【248A キッズスター 業種: 情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2022/12	564	17.9	104	-	104	12.7	75	23.0	41.9	169.6	0.0
2023/12	764	35.5	157	51.7	155	48.7	109	45.4	61.0	230.5	0.0
2024/12 予	898	17.5	170	7.7	163	5.2	108	-0.9	54.8	-	0.0

- (注) 1. 単体ベース
2. 2024/12期は会社予想。2024/12期のEPSは公募株式数(700,000株)を含めた予定期中平均株式数により算出
3. 2024年7月21日付けで1:5の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 1,950円(2024年9月30日)	本店所在地 東京都渋谷区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 2,500,000株	設立年月日 2014年10月20日	岡三証券
時価総額 4,875百万円	代表者 平田 全広	【監査人】
上場初値 2,210円(2024年9月26日)	従業員数 57人(2024年7月)	太陽有限責任監査法人
公募・売出価格 2,560円	事業年度 1月1日~12月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度末日の翌日から3か月以内	

> 事業内容

◆ 子供向け社会体験アプリ「ごっこランド」等を提供

キッズスター(以下、同社)は、知育アプリの一種である子供向け社会体験アプリ「ごっこランド」や、企業の事業開発支援・受託開発を行う「サービスデザイン」等の周辺サービスを提供している。また、同社はくふうカンパニー(4376 東証グロース)の連結子会社である。

同社は、サイバーエージェント(4751 東証プライム)や、アイフリークモバイル(3845 東証スタンダード)での勤務経験を持つ現代表取締役の平田全広氏らによって、14年10月に設立された。創業メンバーである松本健太郎取締役と、16年に取締役に就任した金城永典氏も、アイフリークモバイル出身者である。

◆ 設立からくふうカンパニーの傘下に入って上場に至った経緯

同社の主力サービスであるごっこランドは、アイフリークモバイルの知育アプリ事業部門にて、平田氏のアイデアを基に開発され、13年5月に配信が開始された。14年3月期のアイフリークホールディングスにおける知育アプリ事業部門の売上高は13百万円(売上高構成比1.0%)に過ぎず、損益も赤字であった。アイフリークホールディングスは、事業の選択と集中を進めるため、当時、新規事業に積極的だったクックパッド(2193 東証スタンダード)が14年10月に100%出資して設立された同社に知育アプリ事業部門を譲渡した。

16年3月に、クックパッドにおいて創業者と当時の取締役兼代表執行役であった穂田誉輝氏の間で経営方針に関する対立が発生したこと等に伴い、同社は同年6月にMBOによってクックパッドから独立した。その後、穂田氏

は18年10月にくふうカンパニー(旧くふうカンパニー、現くふう住まい)の取締役に就任した。

独立後、同社はIPOを目指していたが、21年1月に、IPOの目標を共有するくふうカンパニーの連結子会社となった。21年10月に、共同株式移転の方法により、ロゴガイドとくふう中間持株会社(現くふう住まい)の完全親会社となるくふうカンパニー(新くふうカンパニー)が設立されると、穂田氏はくふうカンパニーの取締役兼代表執行役に就任した。22年1月に、同社株式は、くふう中間持株会社からくふうカンパニーに譲渡された。

上場時点で、同社の議決権は、穂田氏が議決権の過半数を所有しているくふうカンパニーによって34.7%、穂田氏自身によって28.0%が所有されている。くふうカンパニーと穂田氏は、くふうカンパニーが決定した内容と同一の内容の議決権行使が可能となる株主間協定書を締結しており、くふうカンパニーは同社の親会社に該当する。

現時点において、同社とくふうカンパニーの間に取引関係はなく、役員の兼務、従業員の派遣、出向及び受け入れ出向等の人的関係もない。細田正志取締役及び村田吉隆取締役監査等委員は、くふうカンパニーグループの出身者であるが、現時点で他社の役職を兼務していない。

◆ ごっこランドを中心としたサービス構成

同社はインターネットメディア事業の単一セグメントであるが、売上高をごっこランド&ジモトガイド、B to C サービス、サービスデザイン、その他に区分している。23/12期におけるサービス別売上高比率は、ごっこランド&ジモトガイド81.70%、B to C サービス4.05%、サービスデザイン13.30%、その他(広告収入等)0.95%、であった(図表1)。なお、ごっこランド&ジモトガイドの売上高の大部分はごっこランドによるものである。

【図表1】製品・サービス別売上高の推移 (単位: 百万円)

	22/12期		23/12期	
	金額	構成比	金額	構成比
ごっこランド&ジモトガイド	489	86.69%	624	81.70%
B to Cサービス	47	8.43%	31	4.05%
サービスデザイン	26	4.68%	101	13.30%
その他	1	0.21%	7	0.95%
合計	564	100.00%	764	100.00%

(注) 金額や構成比の和は端数処理の関係で必ずしも合計と一致しない
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

① ごっこランド

ごっこランドは、主に3歳から10歳の子供達がスマートデバイス上で楽しみながら社会体験(ごっこ遊び)が可能になる知育アプリである。子供

ユーザーの利用を無料とする一方で、企業・団体から出店料を受領している。子供達に対しては、楽しみながら出店企業等の職業を疑似体験するゲームを提供すると共に、親を含めて、企業ブランド、製品及び各自治体に関する理解を深め、ファンの創出につながっていくことが企業・団体に評価されている。

同社は、各企業・団体から、ごっこランドのデジタルコンテンツの開発とサービスの運営を請負うが、両者は相互関連性が高く、単独で顧客が便益を享受できないため、単一の履行義務に該当すると判断し、顧客とのサービス契約期間(最低 2 年)に亘り、契約に基づく報酬総額を按分して出店料として売上計上している。

また、同社は、23 年 8 月に、ごっこランドの海外版である「Gokko World」の第 1 弾となるベトナムでの配信を開始した。日本で培ったごっこランドのビジネスモデルを基に、子供世代の人口増加と経済成長が見込まれるアジアを中心に Gokko World を展開する方針である。24 年 6 月末の累計ダウンロード数は 78 万件に達しており、24/12 期末には 120 万件を超える見込みとなっている。一定規模のユーザー数を確保したため、24 年 6 月からはベトナム版の法人営業を開始した。日系大手食品メーカーからは既に出店の合意を得ており、今後も日系企業と現地企業からの出店が見込まれている。

24 年 7 月には、ごっこランドのリアル展開として、大規模ショッピングモールや商業施設におけるファミリー向けイベント「ごっこランド EXPO」の開催を開始した。ごっこランド EXPO では、子供達が楽しみながら学べる企業協賛ワークショップの開催や、クイズラリー、フォトスポット等を提供している。1 開催当たり、出展企業と開催施設から収益を得るビジネスモデルとなっている。

② 地域体験ガイドブック「ジモトガイド」

ジモトガイドは、21 年 4 月にごっこランド内の新設カテゴリーとして開始された、子供目線で見つけた地域の魅力を掲載したデジタルガイドブックを提供するサービスである。動画を再生するように、自動でナレーションが再生されてページ送りされる仕様で、まだ文字が読めない子供でも楽しめるサービスとなっている。当サービスは、地方自治体や地場の協賛企業から掲載料を受け取るビジネスモデルとなっている。

③ B to C サービス

B to C サービスは、同社が独自に企画、開発したユーザー課金型のサービスである。同社は、NTT ドコモが 13 年 11 月から運営している総合知育サービス「d キッズ」に 3 種類の知育アプリを開発、提供している。収益の分配契約に基づき、ユニークユーザー数に応じた成果報酬を

NTTドコモから受領している。現時点で B to C サービスは、d キッズ向けだけであるが、子供の特性や長所を見出せるような、親世代ユーザー向けのサービスの提供を検討している。

④ 事業開発支援・受託開発「サービスデザイン」

サービスデザインは、同社が培ってきた子供向けアプリの企画・開発のノウハウ(企業のサービスのファンになってもらうためのノウハウ)を、顧客である企業に提供することで、デジタルを通じて、企業が持つコンテンツ資産の活用を一气通貫でサポートするサービスである。具体的には、各企業キャラクターのアプリ化、企業独自のアプリ展開、スマートデバイス向けコンテンツの受託開発等の開発支援、PoC^{注1}支援を行っている。本サービスは、共同開発パートナーや顧客との間で開発支援契約を締結し、収益を得ている。

(注1) PoC (Proof of Concept) とは、新しい概念や理論、アイデアの実証を目的とした試作開発の前段階における検証やデモンstrationを意味している。

◆ 営業利益率が高く、財務体質も健全である

売上高の約 8 割を占めるごっこランドは、概ね 6 か月間でデジタルコンテンツを開発し、サービス提供が開始されると、解約されない限り、固定料金である出店料を毎月、売上計上するビジネスモデルであるため、同社のビジネスモデルはストック型に該当する。

なお、23/12 期末時点において、ごっこランドを中心とした残存履行義務に配分した取引価格は、1 年以内が 377 百万円、1 年超 2 年以内が 224 百万円、2 年超 3 年以内が 47 百万円、3 年超が 3 百万円であり、合計は 653 百万円に達している。

同社の売上原価は、開発部門の労務費、外注費、経費(フリーエンジニアに対する業務委託費等)を合計した当期総製造費用から他勘定振替高(ソフトウェア仮勘定として資産計上)を控除し、ソフトウェア償却費とその他原価(B to C サービスに係るライセンス利用料や、全サービスに係るクラウドサービス利用料等)を加算して算出される。このうち、外注費やライセンス利用料以外は固定的な費用と推測される。23/12 期において、各項目の売上高に対する比率は、労務費 25.6%、外注費 7.3%、経費 5.5%、他勘定振替高 15.6%、ソフトウェア償却費 12.7%、その他原価 2.5%であった。結果、原価率は 37.9%、売上総利益率は 62.1%であった。

一方、23/12 期の販売費及び一般管理費(以下、販管費)は 316 百万円、販管費率は 41.4%であった。内訳としては、人件費が 148 百万円(売上比 19.4%)、広告宣伝費が 32 百万円(同 4.2%)、支払報酬が 26 百万円(同 3.5%)、販売手数料が 24 百万円(同 3.2%)であり、ごっこランドの販売代理店に支払う販売手数料を除くと、固定的な費用が中心と推測される。

23/12 期の営業利益率は、20.6%と高い水準であった。証券リサーチセンタ

一では、同社の限界利益率は8~9割程度と推測している。

23/12 期末の自己資本比率は 53.8%であり、さほど高くはないが、有利子負債はなく、財務体質は健全である。負債の中心は、負債純資産合計の 32.2%を占める前受収益(248 百万円)である。ごっこランドには、毎月払いと前払いの顧客が存在する。前受収益の多くは、2 年以上の契約期間であるごっこランドの出店料を 1 年分以上の前払いで受け取ったものである。

資産サイドを見ると、23/12 期末において、現金及び預金が 497 百万円と、総資産の 64.4%を占めている。その他の資産の中では、アプリコンテンツ等である無形固定資産(156 百万円、ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定)や、売掛金及び契約資産(45 百万円)、繰延税金資産(41 百万円、減価償却超過額等)の金額が比較的大きいが、有形固定資産等の設備投資の負担は重くない。

◆ ごっこランドの出店数、累計ダウンロード数等を重視している

同社は、KPIとして、ごっこランドの出店数、累計ダウンロード数、プレイ回数を挙げている。KPIの推移は図表2の通りである。

【 図表 2 】 KPI 等の推移

	22/12期	23/12期	24/12期上期
出店数(期末、店)	63	73	78
累計ダウンロード数(期末、万件)	540	631	677
プレイ回数(億回)	2.3	2.4	1.2

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

13 年 5 月のサービス開始後、累計ダウンロード数は、17/12 期に 200 万件を突破し、24 年 6 月末では 677 万件に達している。ユーザーのプレイ回数は、22/12 期が 2.3 億回、23/12 期が 2.4 億回であった。売上高の増加につながる企業・団体の出店数は、22/12 期末に 63 店となり、24 年 6 月末では 78 店に増加した。

同社には数多くの受賞歴がある。主な受賞としては、BabyTech Award Japan 2019 最優秀賞、第 13 回キッズデザイン大賞(19 年)、22 年度日本子育て支援大賞、東京都子どもスマイルムーブメント大賞 優秀賞(23 年)、令和 5 年度青少年の体験活動推進企業表彰奨励賞等が挙げられる。

◆ 特定の顧客には依存していない

主力サービスであるごっこランドが月額固定の出店料を受領する料金体系であることと、出店数が約 80 に達していることから、特定の顧客には依存しないビジネスモデルとなっている。但し、23/12 期においては、トヨタ自動車(7203 東証プライム)からサービスデザインの大型案件を獲得したため、トヨ

タ自動車向けが売上高の1割を上回った(図表3)。

【図表3】主要顧客別売上高の推移

相手先	22/12期		23/12期	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
トヨタ自動車	-	-	84	11.1

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

ごっこランドの顧客としては、ライオン(4912 東証プライム)、白洋舎(9731 東証スタンダード)、ファイザー、ハーゲンダッツ ジャパン、Uber Eats Japan、アート引越センター等が挙げられる。

> 特色・強み

◆ ごっこランドにおける長年の経験やノウハウに特徴がある

同社の特色及び強みの多くは、ごっこランドのサービス運営における長年の経験やノウハウに関係している。

具体的には、(1)13年から開始したごっこランドにおいて、累計ダウンロード数は677万件、年間プレイ回数は2.4億回に達していること、(2)売上高の約8割がストック型のビジネスモデルであること、(3)アプリのユーザーは無料で遊べるよう、企業等から料金を得ていること、(4)顧客の多くが、ブランドやユーザーを重視する大手企業であること、(5)海外事業やサービスデザイン等の周辺サービスの展開に、ごっこランドで培ったノウハウが活かされていること、(6)営業利益率が高く、財務体質が健全であること等が特色及び強みとして挙げられる。

> 事業環境

◆ 国内子供関連ビジネス市場は10兆円を超えている

矢野経済研究所が公表した「こども関連ビジネス市場に関する調査」によれば、国内の子供関連ビジネスの市場規模は、23年度において10兆6,962億円と推計されており、24年度は前年度比0.9%増の10兆7,938億円と予測されている。

◆ 競合

知育アプリには数多くの企業が参入しているが、仕事等の社会体験を目的としている企業としては、タカラトミー(7867 東証プライム)の連結子会社であるタカラトミーアイビス(アプリ名「FamilyApps ファミリーアップス」)や、KDDI(9433 東証プライム)の連結子会社であるmediba(メディーバ、アプリ名「まねぶー」)等が挙げられる。

> 業績

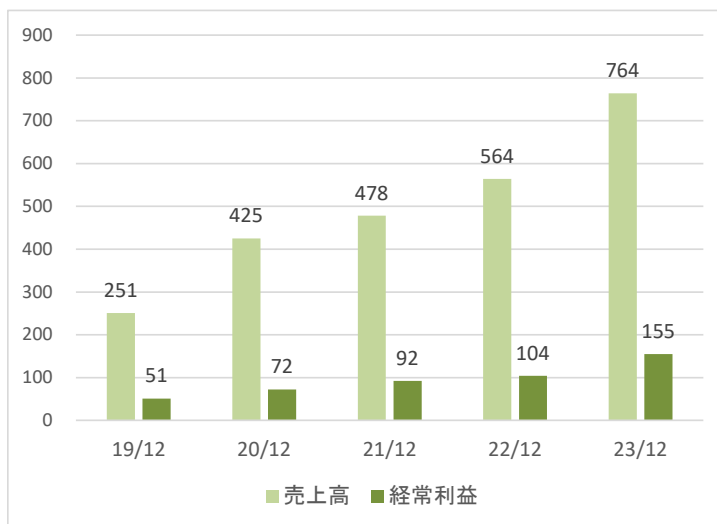
◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、同社の設立6期目にあたる19/12期からの業績が記載されている。売上高については、19/12期から23/12期において、ごっこランド

の出店数の拡大や、サービスデザインにおける大型案件の貢献等により、年平均 32.0%増となった(図表 4)。

【 図表 4 】業績推移

(単位: 百万円)



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

一方、同期間の経常利益については、従業員の増強(19/12 期末 14 名→23/12 期末 51 名)による人件費等の増加を増収効果で吸収したため、年平均 32.0%増となった。

◆ 23 年 12 月期業績

23/12 期業績は、売上高 764 百万円(前期比 35.5%増)、営業利益 157 百万円(同 51.7%増)、経常利益 155 百万円(同 48.7%増)、当期純利益 109 百万円(同 45.4%増)であった(図表 5)。

サービス別売上高については、ごっこランド&ジモトガイドは、ごっこランドの出店数の増加(22/12 期末 63 店→23/12 期末 73 店)に伴い、624 百万円(前期比 27.7%増)となった。サービスデザインは、大型案件の貢献により、101 百万円(同 3.9 倍)となった。その他は、広告料収入等の増加により、7 百万円(同 6.2 倍)となった。一方、B to C サービスは、有料会員数に応じた収益分配額の減少により、31 百万円(同 34.8%減)となった。

売上総利益率は、ごっこランドのデジタルコンテンツ開発やサービスデザインの事業開発支援や受託開発に係る労務費や外注費、経費(業務委託費)が大幅に増加したものの、B to C サービスの減少に伴い、ライセンス利用料等のその他原価が減少したほか、ソフトウェア償却費の増加率が増収率を下回ったため、前期の 61.1%から 62.1%に上昇した。

販管費は、従業員の増員等に伴う人件費の増加や、支払報酬の増加等によ

り、前期比 31.5%増加した。売上総利益率が同 0.96%改善したほか、販管費率も同 1.25%ポイント改善したため、営業利益率は同 2.20%ポイント改善した。なお、従業員数は前期末比 12 名増の 51 名であった。

【 図表 5 】 22 年 12 月期以降の業績

	内訳	22/12期		23/12期			24/12期2Q累計	
		金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高		564	100.0	764	100.0	35.5	402	100.0
	ごっこランド&ジモトガイド	489	86.7	624	81.7	27.7	358	89.0
	B to Cサービス	47	8.4	31	4.1	-34.8	12	3.0
	サービスデザイン	26	4.7	101	13.3	3.9x	29	7.3
	その他	1	0.2	7	1.0	6.2x	2	0.7
売上原価		219	38.9	290	37.9	32.1	154	38.3
	労務費	145	25.7	195	25.6	34.8	-	-
	外注費	34	6.2	55	7.3	60.0	-	-
	経費	24	4.3	42	5.5	73.6	-	-
	当期総製造費用	204	36.2	293	38.4	43.7	-	-
	他勘定振替高	91	16.2	119	15.6	30.7	-	-
	ソフトウェア償却費	79	14.0	96	12.7	22.1	-	-
	その他原価	27	4.9	19	2.5	-29.4	-	-
売上総利益		345	61.1	474	62.1	37.6	248	61.7
販売費及び一般管理費		240	42.7	316	41.4	31.5	193	48.0
	人件費	113	20.1	148	19.4	30.9	89	22.3
	広告宣伝費	25	4.6	32	4.2	25.0	20	5.0
	支払報酬	16	3.0	26	3.5	57.5	14	3.5
	販売手数料	22	3.9	24	3.2	9.2	11	2.7
	その他	62	11.0	84	11.1	36.3	58	14.5
営業利益		104	18.4	157	20.6	51.7	55	13.7
経常利益		104	18.6	155	20.4	48.7	54	13.6
当期純利益		75	13.4	109	14.3	45.4	34	8.7

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 24 年 12 月期上期業績

24/12 期中間会計期間(以下、上期)業績は、売上高 402 百万円、営業利益 55 百万円、経常利益 54 百万円、中間純利益 34 百万円であった。

サービス別売上高については、主力サービスのごっこランド&ジモトガイドは、ごっこランドの出店数の増加(23/12 期末 73 店→24/12 期上期末 78 店)に伴い、358 百万円であった。その他のサービスについては、サービスデザインは 29 百万円、B to C サービスは 12 百万円、その他は 2 百万円であった。

売上総利益率は、前通期の 62.1%から 61.7%へと若干低下した。一方、販管費率は、従業員の増員等に伴い、売上高人件費率等が上昇したため、前通期の 41.4%から 48.0%に悪化した。結果、営業利益率は、前通期の 20.6%か

ら13.7%に低下した。なお、24年7月末の従業員数は前期末比6名増の57名であった。

◆ 24年12月期の会社計画

24/12期の会社計画は、売上高898百万円(前期比17.5%増)、営業利益170百万円(同7.7%増)、経常利益163百万円(同5.2%増)、当期純利益108百万円(同0.9%減)である。

サービス別売上高の計画は開示されていないが、売上高の約80%がごっこランドによるものと説明されている。ごっこランドの24/12期末の出店数は、前期末比15店増の88店と見込まれている。

売上原価は、開発人員の6名採用を前提に、309百万円(同6.8%増)、売上総利益は589百万円(同24.1%増)を計画している。販管費については、人件費199百万円(同32.0%増、開発人員以外の従業員8名の採用を計画)、販売促進費30百万円(同27.5%増、展示会・イベント等への参加を予定)、支払手数料・支払報酬(同19.0%増、採用関連費用、監査報酬等を予定)を見込み、419百万円(同32.2%増)を計画している。営業外収益は見込まれていない。営業外費用は上場関連費用として6百万円が見込まれている。特別損益は僅少に留まる見込みとしている。

> 経営課題/リスク

◆ 優秀な人材の確保や内部管理体制の強化等が経営課題

同社は、今後の更なる事業拡大のためには、優秀な人材の確保等が課題になると認識している。また、ファミリー層に向けたビジネスを展開する事業の性質上、社会的信用を得る必要があり、そのためには内部管理体制の強化が必要と認識している。

◆ 技術革新への対応が遅れるリスク

同社が属するインターネットメディア業界は、IT技術の進化や新サービスの頻繁な導入等、変化の激しい業界となっている。同社は最新技術に対する調査研究を継続的に実施する方針であるものの、何らかの理由で技術革新への対応が遅れ、同社の技術的優位性やサービス競争力が低下した場合は、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 特定のプラットフォームへの依存

同社は、アプリユーザーに対して、Apple Inc.及びGoogle LLCが運営するアプリストア等のプラットフォームを通じて、アプリを提供していること、また、コンテンツの開発においては、Unity Software Inc.が提供する開発エンジンを利用していることから、当該事業者の動向、事業戦略、規約等の変更により、従来のサービスの提供方法等が大きく変化した場合には、同社の経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 大株主の株式売却リスク

上場時において、同社株式の 28.0%を保有する穂田誉輝氏は、同社の親会社であり、同社株式の 34.7%を保有するくふうカンパニーの議決権の過半数を所有しており、同社の支配株主に該当する。同氏とくふうカンパニーは、安定株主として同社株式の保有を継続すると見られるが、将来、同社株式の全部、または、一部を売却する場合、同社の株価に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 流通株式比率の低さについて

同社の流通株式比率は、上場時点で 29.3%となり、東京証券取引所グロース市場の上場維持基準である 25%以上を満たしている。しかし、将来、流通株式比率が 25%未満となった場合は、期限内に基準に適合しないと上場廃止基準に該当するため、注意が必要である。

◆ 配当について

同社は、事業の継続的な拡大に向けた内部留保の充実を優先し、創業以来、配当を実施していない。株主への利益還元を経営上の課題の一つとして認識しているが、現時点において配当実施の可能性や実施時期等については未定としている。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2022/12		2023/12		2024/12 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	564	100.0	764	100.0	402	100.0
売上原価	219	38.9	290	37.9	154	38.3
売上総利益	345	61.1	474	62.1	248	61.7
販売費及び一般管理費	240	42.7	316	41.4	193	48.0
営業利益	104	18.4	157	20.6	55	13.7
営業外収益	0	-	0	-	0	-
営業外費用	0	-	2	-	0	-
経常利益	104	18.6	155	20.4	54	13.6
税引前当期純利益	104	18.6	153	20.1	52	13.1
当期純利益	75	13.4	109	14.3	34	8.7

貸借対照表	2022/12		2023/12		2024/12 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	398	69.4	564	73.2	567	71.2
現金及び預金	318	55.4	497	64.4	511	64.2
売掛金及び契約資産	67	11.7	45	5.9	38	4.8
固定資産	176	30.6	207	26.8	229	28.8
有形固定資産	1	0.3	1	0.2	1	0.2
無形固定資産	132	23.0	156	20.2	174	21.8
投資その他の資産	41	7.3	49	6.4	53	6.7
総資産	574	100.0	772	100.0	796	100.0
流動負債	265	46.2	352	45.7	342	43.0
買入債務	13	2.3	13	1.7	4	0.6
未払法人税等	16	2.9	34	4.4	19	2.4
前受収益	194	33.8	248	32.2	279	35.1
固定負債	2	0.4	2	0.3	2	0.3
資産除去債務	2	0.4	2	0.3	2	0.3
純資産	307	53.4	416	54.0	451	56.7
自己資本	305	53.1	414	53.8	449	56.5

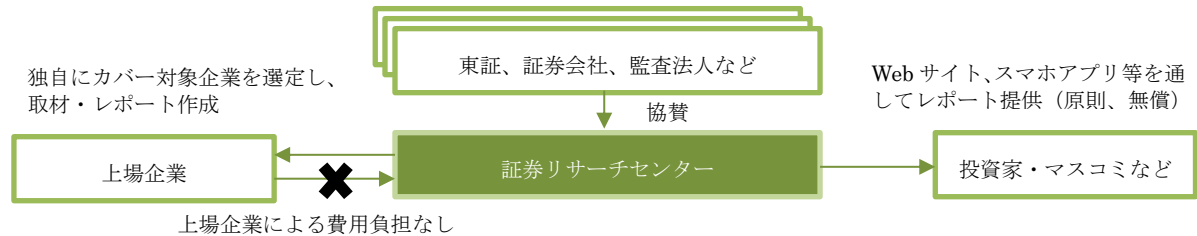
キャッシュ・フロー計算書	2022/12		2023/12		2024/12 2Q累計	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	172		303		90	
減価償却費	82		100		52	
投資キャッシュ・フロー	-103		-124		-76	
財務キャッシュ・フロー	1		-		-	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	69		179		14	
現金及び現金同等物の期末残高	318		497		511	

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人 トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス	日本証券業協会
公益社団法人日本証券アナリスト協会			

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- 本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- 本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- 本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- 本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- 一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- 本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。